

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Иванкова Марина Николаевна
Должность: Директор
Дата подписания: 17.10.2024 21:19:31
Уникальный программный ключ:
ff3e8d023f8bf971e40e799028d5f1dd50698d59

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ БИЗНЕСА»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНСКИХ УСЛУГ

для подготовки специалистов среднего звена

43.02.10 Туризм

Челябинск, 2022

ОДОБРЕНА:
Предметно-цикловой комиссией
блока дисциплин и ПМ сервиса и туризма
Протокол № 1 «30» августа 2022 г.

 / Тарханова Н.П.

УТВЕРЖДАЮ:
Зам. директора
по учебно-методической работе
«30» августа 2022 г.

 Урбах И.А.

Рабочая программа профессионального модуля «ПМ.01 Предоставление турагентских услуг» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования **43.02.10 Туризм**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 474 от 07.05.2014 г. зарегистрированного Министерством юстиции (рег. № 32806 от 19 июня 2014г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	18

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **43.02.10 Туризм** Предоставление турагентских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
2. Информировать потребителя о туристских продуктах.
3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
7. Оформлять документы строгой отчетности.

Реализация образовательного процесса по данному профессиональному модулю обеспечивается педагогическими работниками колледжа, соответствующих квалификационным требованиям профессионального стандарта, а также лицами, привлекаемых на условиях трудового договора, в том числе из лица руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности и имеющих стаж не менее 3 лет.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету является важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- подбора информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности;

уметь:

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных и др.);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам,
- проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездах, организовываемых туроператорами;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящими в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;

знать:

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;

- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- методики расчета и характеристики турпродукта;
- правила оформления деловой документации;
- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- этику и психологию делового общения;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию;
- инструкцию по использованию офисной техники;
- технику безопасности.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 313 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 241 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 140 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 101 часа;

практической подготовки обучающегося – 180 (108+72) часов

учебной практики – 36 часов;

производственной практики – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: **Предоставление турагентских услуг**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ПК 1.1	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2	Информировать потребителя о туристских продуктах.
ПК 1.3	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
ПК 1.4	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
ПК 1.5	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
ПК 1.7	Оформлять документы строгой отчетности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Практическая подготовка	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 1.2 – 1.7.	Раздел 1. Продажа и продвижение турпродукта	142	64	84	32	20	58	-	36	36
	Раздел 2. Организация турагентской деятельности	99	44	56	28		43			
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	-	72							
	Всего:	241	180	140	60	20	101	-	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Практическая подготовка
1	2	3	4
МДК.01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта			
Раздел 1. Продажа и продвижения турпродукта			
Тема 1.1. Туристская индустрия	1. Тенденции развития туристского спроса. Сущность, состояние и тенденции развития туристской индустрии.	2	
	Практическое занятие № 1 Исследование аналитического материала тенденций развития туристской индустрии по материалам периодической печати и телевизионных передач.	2	2
Тема 1.2. Туристский продукт как продукт туристской индустрии	2. Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж. Структурная модель туристского продукта. Элементы продукта в расширенном толковании.	2	2
	3. Online и offline инструменты продвижения турпродукта. Технологии разработки рекламного продукта и проведения рекламных мероприятий.	2	2
	Практическое занятие № 2 Анализ рекламных изданий туристских объявлений.	2	2
	4. Психологические процессы, влияющие на технологии продаж. Методы изучения и анализа запросов потребителя.	2	2
Тема 1.3. Психологические процессы, влияющие на технологии продаж.	5. Процесс принятия клиентом решения о покупке. Основная модель принятия решения.	2	2
	Практическое занятие № 3 Деловая Беседа: Выбор оптимального туристского продукта по предложенным параметрам	2	2
	Практическое занятие № 4 Составление одного вида турпродукта и исследование всего «клубка мотиваций» туриста, выбирающего этот продукт (например, автобусный тур по Европе).	2	2
	6. Каналы распределения туристского продукта. Многоканальные системы сбыта.	2	2

Тема 1.4. Основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме	7.	Торговые взаимоотношения между участниками каналов распределения. Прямой маркетинг. Основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме. Проведение рекламных кампаний	2	2
	8.	Электронная коммерция в туризме. Выставочная деятельность туристского предприятия.	2	2
	Практическое занятие № 5 Составление анкеты (из 10-15 вопросов) для выяснения, пользуются ли жители Челябинска ресурсами Интернет для приобретения турпродукта и почему.		2	2
	Практическое занятие № 6 Проведение анкетирования не менее 20 человек, анализ полученных результатов. Определение основных причин, по которым люди предпочитают покупать (не покупать) турпродукт через Интернет.		2	2
	Практическое занятие № 7 Участие в деловой ситуации: «Разработка рекламной кампании для конкретной туристической фирмы»		2	2
Тема 1.5. Технология персональной продажи в туристской индустрии.	9.	Подготовительный этап. Управление контактом с клиентом. Технология управления контактом. Исследование потребностей клиента. Приёмы воздействия на клиента.	2	2
	Практическое занятие № 8 Проведение деловой игры: «Сформулируйте пять цепочек из трёх закрытых вопросов, подразумевающих положительный ответ клиента так, чтобы ответ на последний вопрос в цепочке оказался утвердительным»		2	2
	Практическое занятие № 9 Проведение деловой игры «Персональная продажа конкретного турпродукта»		2	2
	Практическое занятие № 10 Участие в деловой игре: «Техника продаж турпродукта»		2	2
Тема 1.6. Правила и рекомендации проведения презентации турпродукта	10.	Правила и рекомендации проведения презентации. Цели презентации. Взаимодействие покупателя и продавца на этом этапе.	2	2
	11.	Методы расчета реальной себестоимости турпродукта на всю группу/на одного человека	2	2
	Практическое занятие № 11 Оформление презентации любого турпродукта (на выбор).		2	2
	Практическое занятие № 12 Описание конкретного вида турпродукта:		2	2

	А) достоинства продукта, Б) недостатки турпродукта В) 10 продуктов, конкурирующих с выбранным вами, Г) сравните достоинства и недостатки выбранного вами турпродукта с конкурирующими.			
Тема 1.7. Способы и методы обработки возражений клиента	12.	Возражения клиента. Способы и методы обработки возражений. Диагностика ложных возражений. Общий алгоритм обработки возражений.	2	2
	13.	Общие правила работы с возражениями. Сопротивления как источники возражений. 7 групп сопротивления. Методы работы с сопротивлениями.	2	2
	Практическое занятие № 13 Проведение деловой игры: «Это слишком дорого!».		2	2
	Практическое занятие № 14 Исследование и составление списка наиболее часто встречающихся возражений, определение, какие сопротивления, скорее всего, стоят за ними и несколько способов обработки этих возражений.		2	2
Тема 1.8. Заключение сделки и послепродажное обслуживание	14.	Стимулирование клиента на покупку. Приёмы и методы применяемы продавцом: суммирующее завершение, допущение, переломный вопрос, альтернативный вопрос. Психологическое воздействие: сужение вопроса, завершение с риском.	2	2
	15.	Послепродажное обслуживание. Формирование лояльности клиента. Послепродажное обслуживание в зависимости от степени удовлетворения клиента.	2	2
	16.	Работа с жалобами и претензиями. Задачи менеджера. Техника активного слушания, техника присоединения. Правила работы с жалобами и претензиями.	2	2
	Практическое занятие № 15 Разработка анкеты для гостей (туристов) конкретного отеля (фирмы) (по выбору.)		2	2
	Практическое занятие № 16 Проведение деловой игры: «Мероприятия, направленные на формирование лояльности потребителя»		2	2
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ.01. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление творческих отчетов, практических работ и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение деятельности конкретных организаций, продвигающих турпродукт.		58		

Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1.Изучение нормативных актов, регулирующих туристскую деятельность в России.				
2.Описание в виде аналитической статьи цели продвижения туристского продукта.				
3.Подбор материала основных факторов, учитываемых при разработке программы продвижения туристского продукта.				
4.Анализ типологий туристских предприятий.				
5.Использование основных принципов работы туристской фирмы с организаторами автоперевозок.				
6.Изучение основных документов туристской фирмы.				
7.Подбор дидактического материала по ценообразованию на туристские услуги.				
8.Анализ регистрации туристского предприятия.				
9. Этапы создания туристского продукта.				
10.Финансовое обеспечение деятельности туристических предприятий				
11.Этапы разработки комплексной программы продвижения туристического продукта.				
12.Основные виды туристских путешествий.				
13.Основы корпоративной культуры туристской фирмы.				
14.Программа продвижения, преимущества и недостатки различных видов продвижения туристического продукта.				
МДК. 01.02. Технология и организация турагентской деятельности				
Раздел 2. Организация турагентской деятельности		99		
Тема 2.1. Турагентская деятельность: Сущность, понятия, функции.	1.	Турагентская деятельность. Основные понятия, турист, турагент, туроператор. Функции турагентов. Закон «О туристской деятельности».	2	
	2.	Документация туристской фирмы. Учредительные документы, документы выдаваемые туристам, документы, относящиеся к разработке туров.	2	2
Тема 2.2. Организационно-правовые основы туристского предприятия	3.	Права и обязанности турфирм и туристов. Закон о защите прав потребителей, права и обязанности туристов, обязанности турфирмы по выполнению условий туров. Компенсация за непредоставленные услуги и возмещение убытков туристам.	2	2
	4.	Ведение туристской отчетности. Статистика по туризму, Основной отчетный документ турфирмы – туристская путёвка ТУР-1.	2	
Тема 2.3. Развитие и регулирование туристской деятельности в России.	5.	Развитие и регулирование туристской деятельности в России. Правовые акты регулирующие тур. Деятельность в РФ. Региональные программы развития туризма в России.	2	2
	6.	Технология предреализационных процессов в туризме. Установление договорных отношений между участниками туристского рынка.	2	2
Тема 2.4. Установление договорных отношений	7.	Платежные средства и правила расчета за рубежом. Операции с валютой.	2	2

между участниками туристского рынка.		Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков. Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free.		
	Практическое занятие № 1 Подбор материала к семинарскому занятию: «Таможенные средства расчета».		2	2
	Практическое занятие № 2 Проведение деловой игры «Взаимодействие турагента и туроператора»		2	2
	Практическое занятие № 3 Составление договора между турагентом и туроператором.		2	2
	Практическое занятие № 4 Составление договора между клиентом и турагентом.		2	2
	Практическое занятие № 5 Анализирование стандартного договора между турагентом и клиентом.		2	2
Тема 2.5. Паспортные и визовые формальности.	8.	Паспортные и визовые формальности. Особенности оформления виз. Визовые ограничения. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. Виза и визовый запрос. Ваучеры и их применение в туристской деятельности.	2	
	9.	Таможенные формальности. Таможенное декларирование. Таможенное оформление и таможенный контроль. Нарушение таможенных правил.	2	
	10.	Страховое и медицинское обеспечение туристов. Основные виды и особенности страхования. Полис автогражданской ответственности. Действие застрахованного в случае наступления страхового случая. Рекомендации по страхованию.	2	2
	11.	Правила перевозки грузов через границу. Общие положения. Ввоз товаров физическими лицами. Вывоз товаров физическими лицами. Товары, ввозимые (вывозимые) без уплаты таможенных пошлин.	2	2
	Практическое занятие № 6 Семинарское занятие: «Таможенные средства расчета».		2	2
	Практическое занятие № 7 Проведение деловой игры: «Таможенные операции с валютой».		2	2
	Практическое занятие № 8 Проведение деловой игры «Организация перевозки грузов через границу».		2	2
	Практическое занятие № 9 Моделирование деловой ситуации: «Оформление таможенных документов».		2	2
	Практическое занятие № 10 Моделирование деловой ситуации: «Оформление страхования туриста».		2	2
	Практическое занятие № 11		2	2

	Моделирование деловой ситуации: «Оформление документов на оформление виз».		
	Практическое занятие № 12 Деловая беседа: страховые случаи за рубежом. Проанализировать необходимость страхования. Изучить покрытие страховых программ.	2	2
Тема 2.6. Информационные технологии в туризме	12. Пакеты управления турфирмами. Специализированные программные продукты для туристского бизнеса: Чартер, Само-тур, Лидер-тур, Мастер-тур, Самософт, Туристский офис. Их характеристики.	2	
	13. Различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках. Правила и возможности их использования.	2	2
	14. Базы данных для турагенств. Подходы и основные условия построения баз данных. Их реализация. Технология использования баз данных.	2	2
	Практическое занятие № 13 Анализ специализированных программ для Туристского бизнеса. Рассмотреть преимущества и недостатки данных программ.	2	2
	Практическое занятие № 14 Составление базы данных определённой туристской фирмы.	2	2
	Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ.01. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление творческих отчетов, практических работ и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение деятельности конкретных организаций, продвигающих турпродукт.	43	
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Принципы построения и организационная структура туристской фирмы. 2. Организация работы турфирмы с клиентом. 3. Персонал туристской фирмы. Квалификационные требования. 4. Работа туроператора с турагентом. Основные виды договоров. 5. Организация работы туристской фирмы с зарубежными партнерами. 6. Порядок предоставления клиенту информации о туристическом продукте. 7. Основные принципы работы туристской фирмы с организаторами авиаперевозок. 8. Порядок проверки и приема документов туриста. 9. Основные категории отелей и номеров. 10. Договор с туристом, его основные положения, порядок подписания. 11. Порядок рассмотрения претензий туристов.			

12. Организация работы туристской фирмы на выставке 13. Дополнительные услуги туристской фирмы. 14. Туристская путевка. 15. Работа с консульствами и посольствами при оформлении туристских виз. 16. Особенности работы туристской фирмы на рынке внутреннего туризма. 17. Особенности работы туристской фирмы на рынке въездного туризма. 18. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».		
Учебная практика Производственная практика Виды работ 1. Ознакомление с требованиями к специалисту по туризму 2. Проведение оценки факторов внешней среды на конкретном примере 3. Проведение анализа методов изучения спроса на конкретном примере 4. Выделение факторов, влияющих на потребительские предпочтения 5. Сбор информации о компаниях, работающих на рынке туристических услуг и оценка их деятельности 6. Проведение сегментирования рынка турпродукта 7. Проведение анализа конкурентоспособности турпродукта 8. Проведение оценки рекламы на конкретном примере 9. Оказания визовой поддержки потребителю. 10. Оформление документов для консульств 11. Оформление страховых полисов. 12. Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта. 13. Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя. 14. Использование каталогов и ценовых приложений. 15. Использование эффективных методов подбора информации о туристических ресурсах с клиентами на русском и иностранном языках. 16. Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники. 17. Оформление документации строгой отчетности.	72	72
Теоретическое обучение	80	
Практические и лабораторные занятия	60	
Самостоятельная работа	101	
Практическая подготовка: в том числе учебная и производственная практика		180 72
	241	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Южно-Уральский колледж бизнеса для реализации профессионального модуля располагает материально-технической базой, необходимой для проведения всех видов занятий, предусмотренных ППССЗ.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- доска;
- компьютер;

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Электронная библиотека

1) Юрайт

1. *Емелин, С. В.* Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 194 с.

Дополнительная литература:

1) IPRBOOKS

1. Жданова Т.С. Технологии продаж и продвижения турпродукта [Электронный ресурс]: учебное пособие для ССУЗов/ Жданова Т.С., Корионова В.О.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016.— 97 с.

2. Уокер Джон, Р. Введение в гостеприимство [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 10103 «Социально-культурный сервис и туризм», 10102 «Туризм» / Уокер Р. Джон ; пер. В. Н. Егорова. — 4-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 735 с.

1) ЭБС BOOK_RU

1. Быстров С.А., Технология продаж и продвижения турпродукта (СПО) - Москва - 2018 – 260

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебные занятия междисциплинарного курса проводятся в соответствии с календарным учебным графиком.

Предусмотрено в целях реализации компетентностного подхода использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Учебная практика проводится в специально выделенный период (концентрированно) после изучения тем междисциплинарного курса. В ходе учебной практики обучающимся оказываются консультации.

Освоению профессионального модуля «Предоставление турагентских услуг» должно предшествовать изучение дисциплин:

«Общий гуманитарный и социально-экономический цикл»

История

Иностранный язык

Русский язык и культура речи

«Математический и общий естественнонаучный цикл»

Информатика и информационно-коммуникационные технологии
в профессиональной деятельности

География туризма

«Общепрофессиональные дисциплины»

Организация туристской индустрии

Психология делового общения (практикум)

Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля Предоставление турагентских услуг специальности Туризм.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- обязателен опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели

общепрофессиональных дисциплин: «География туризма»; «Организация туристской индустрии»; «Психология делового общения (практикум)».

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.	<ul style="list-style-type: none"> - осуществление поиска актуальной информации о туристских ресурсах из разных источников, - проведение маркетингового исследования, сбор, обработка информации; - разработка рекомендаций по востребованному туристскому продукту 	<p><i>Экспертная оценка на практическом занятии</i></p> <p><i>Экспертная оценка выполнения практического задания на учебной практике</i></p>
ПК 1.2. Информировать потребителя об туристских продуктах.	<ul style="list-style-type: none"> - умение проводить сравнительный анализ предложений туроператоров, - умение оперировать актуальными данными о туристских услугах, 	
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта.	<ul style="list-style-type: none"> - составление пакета документов туроператору, необходимых для получения виз в зарубежных странах. - изложение правил расчёта с турагентами и способы их поощрения. 	
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.	<ul style="list-style-type: none"> - применение основных методик расчёта себестоимости турпакета 	
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутёвки, ваучеры, страховые полисы)	<ul style="list-style-type: none"> - умение использовать современные информационные технологии в системе бронирования турпакетов 	
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	<ul style="list-style-type: none"> - предоставление полной и достоверной информации о визовых и безвизовых странах для граждан РФ, - умение заполнять необходимую документацию для визовой поддержки туристов 	
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчётности	<ul style="list-style-type: none"> - составление бланков документов, необходимых для проведения реализации турпродукта, 	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	<i>Устный экзамен</i> <i>Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации работы коллектива исполнителей, оценка эффективности и качества выполнения	
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	- демонстрация способности решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях	
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные;	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	- умение работать на компьютерах с использованием современных программных средств;	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения;	
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат	- демонстрация взаимодействия с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - демонстрация способности решать проблемы,	

выполнения заданий.	оценивать и принимать решения;	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня	
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	- проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности.	
ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	- демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности	